

Daniel Svenfelt

Pälsnäringens produktplanering

Strategiskt produktsortiment och lönsamhet

ABSTRAKT

Författare	Daniel Svenfelt
Lärdomsprovets titel	Pälsnäringens produktplanering och lönsamhet
År	2014
Språk	svenska
Sidantal	50 + 3 bilagor
Handledare	Niklas Kallenberg

Syftet med undersökningen, är att ge en bild av pälsnäringen i Finland, hur den fungerar och vad lönsamheten i branschen innebär. Forskningsproblemet är att ta reda på hurudan strategi och produktplanering pälsfarmaren behöver ha i sin produktion för att få bästa försäljningsresultat av pälsskinnen. Pälsfarmaren bör även veta vilka alternativ som finns för att öka sin lönsamhet.

I lärdomsprovets teoretiska del redogörs för, vad en pälsfarm är, produktionens tillvägagång och planering av sortiment. I den empiriska delen har jag använt mig av kvalitativ undersökning genom intervjuer med lokala pälsfarmare och sammanställt jämförelser mellan produkter och kostnader. Intervju av en representant från Svenska Österbottens Pälsdjursodlarförbund tas även med i undersökningen för att återge en bild av deras verksamhet och synvinklar av näringen.

Undersökningens centrala resultat är, att farmare skall kunna förstå och veta hurudan efterfrågan det finns på marknaden, och hur man kan anpassa produktionen och produktsortiment till den. Alternativa metoder är operativ, strategisk, och långsiktig planering av sitt produktsortiment.

ABSTRACT

Author	Daniel Svenfelt
Title	Fur Industry Product Planning And Profitability
Year	2014
Language	Swedish
Pages	50 + 3 Appendices
Name of Supervisor	Niklas Kallenberg

The survey aims to provide a picture of the fur industry in Finland, how it works and what the profitability of the industry entails. The research problem is to find out what kind of strategy and product planning a fur farmer needs to have in his production to get the best sales results of fur pelts. The fur farmer should know what options are available to increase their profitability.

In the thesis theoretical part it is described what a fur farm is, production procedures and planning of inventory. In the empirical part, I have used the qualitative research with interviews with local fur farmers and compiled comparisons between products and costs. An interview with a representative from the Svenska Österbottens Pälsdjursodlarförbund are also included in the survey in order to make an image of their activities and perspectives of the industry.

The study 's central result is that farmers should be able to understand and know what kind of demands there are in the market and how to adapt the production and the product range. Alternative methods are operational, strategic, and long-term planning of their product.

Keywords Fur farm, product planning, profitability, fox fur

INNEHÅLLSFÖRTECKNING

ABSTRAKT ABSTRACT

1	INLEDNING	4
1.1	Problemformulering	5
1.2	Syfte.....	5
1.3	Avgränsning	5
2	PÄLSHANDELNS HISTORIA	6
2.1	Pälsdjursnäringen etableras i Finland	6
2.2	Pälsnäringen dras igång på allvar	7
2.3	Krigstider.....	9
3	TURKISTUOTTAJAT OY.....	11
4	MILJÖSKYDDSKRAV INOM PÄLSVERKSAMHET.....	14
4.1	Allmänna krav.....	14
4.2	Förlägningsplats för pälsfarmen	14
4.3	Pälsfarmens konstruktioner.....	15
5	PÄLSNINGSPROCESSEN I PRAKTIKEN.....	16
5.1	Skinntyper	17
6	FARMARENS STRATEGI FÖR LÖNSAMHETEN	22
6.1	produktplanering	22
6.2	Aveldjur & Genetik	22
6.3	Efterfrågan och mode	23
6.4	Risker	25
6.5	Auktion	25
6.5.1	Hur fungerar en pälsauktion?.....	26
7	PRODUKTPLANERING, STATISTIK & AUKTIONSANALYSER....	28
7.1	Metod	28
7.2	Undersökning	29
7.2.1	Produktsortiment.....	29
7.2.2	Produktplanering.....	31

7.2.3	Mode och efterfrågan.....	35
7.2.4	Produktionskostnader.....	37
7.3	Statistik och analys	39
8	SAMMANFATTNING.....	43
8.1	Sammanfattning & resultatdiskussion.....	43
9	AVSLUTANDE DISKUSSION	47
9.1	Förslag till fortsatt forskning.....	49
KÄLLFÖRTECKNING		
BILAGOR		

FÖRTECKNING ÖVER FIGURER

Figur 1. Produktsortiment s. 30

Figur 2. Populäritet i % s. 31

FÖRTECKNING ÖVER TABELLER

Tabell 1. Bluefox, försäljningsresultat mars 2014 s. 27

FÖRTECKNING ÖVER BILDER

Bild 1. Olika rävtyper s. 18

Bild 2. Sapphire s. 21

Bild 3. Arctic Marble Fox s. 21

Bild 4. Amber Frost Fox s. 21

Bild 5. Smokey Fox s. 21

bild 6. Sun Glow Fox s. 21

FÖRTECKNING ÖVER BILAGOR

Bilaga 1. Intervjufrågor, pälsfarmare A, B, C

Bilaga 2. Intervjufrågor, SÖP:s ombudsman Steven Frostdahl

Bilaga 3. Försäljningsresultat över blåräv och Blue Frost Fox

1 INLEDNING

Denna forskning handlar om den finländska österbottniska pälsnärlingsverksamheten, som ger staten ca. 400 miljoner euro i exportinkomst.

Pälsnärlingen är en lantlig närling, där farmaren producerar pälskinn som säljs, distribueras, och exporteras utomlands (även inrikes) via auktioner. Pälsnärlingen är en långsiktig och långsam investering innan det bringar inkomster för farmaren. Det är ett svårt yrke, som av företagaren kräver intresse för djur, initiativförmåga och företagsamhet, samt sin närvaro sju dagar i veckan. För att kunna få lönsamhet i branschen, är det viktigt att veta vilket urval av rävsinn man bestämmer sig för att producera. Dessutom spelar ett antal faktorer roll för dess kvalitet.

Denna forskning gör ett försök att ge läsaren en överblick över pälsnärlingen i Finland både från en företagsynvinkel och ett ekonomisk perspektiv samt att försöka komma fram till hur man når den bästa lönsamheten i produktionen genom investeringar och produktplanering.

I arbetets innehåll tas historik, verksamhet, och statistik upp. Vid ett senare skede går jag djupare in i, hur farmaren planerar sin affärsverksamhet och produktsortiment. Vilka typer av rävar använder farmaren sig av? Hur får man bra avelsdjur? Hur bör ett färdigproducerat, försäljningsbart rävsinn vara? Vilka övriga faktorer spelar in på kvalitet, kostnader, och lönsamhet?

Undersökning görs genom elektroniskt publicerat fakta, intervju av etablerade pälsfarmare, samt intervju av Svenska Österbottens Pälsdjursodlarförening ombudsman Steven Frostdahl.

1.1 Problemformulering

För farmaren finns en hel del saker att fundera på, speciellt i en bransch där man aldrig kan förutse lönsamheten på förhand. Insatsen är antingen stor eller inget alls för grundandet av pälsverksamhet. Det kanske räcker med några hundra pälsdjur, eller så behöver man tusen pälsdjur innan lönsamheten finns inom räckhåll. Det är vanligt att vid goda tider göra investeringar på farmen och lägga ner verksamheten vid sämre tider, om inte farmaren har positiv inställning och ekonomiskt kan härda ut. Frågor och problemformuleringar farmaren bör ställa sig är: Hur planerar man sin produktion? Hurudant sortiment skall farmaren ha? Hur får man produkter av bästa kvalitet? Hur får man bästa finansiella lönsamhet? Vilka kostnader medför pälskinnen?

1.2 Syfte

Syftet med lärdomsprovet är, att ge en bild över pälsfarmarens produktutveckling och lönsamhet, och vad som anses vara det lönsammaste sättet att planera sortiment och farmning.

1.3 Avgränsning

Jag har valt att avgränsa mig till den lokala branschen i Finland. Det kommer att vara mycket svårt att framställa exakta svar i siffror vad pälskinn har för kostnader, eftersom djur är levande varelser och inte maskiner. Värde kan man uppskatta, men auktioner avgör i stora delar priset. Mycket beror på efterfrågan, kvalitet och mode. I arbetet görs ett försök till resultat hur man bäst kan planera sitt sortiment, och få bäst lönsamhet i branschen. I den empiriska delen kommer en jämförelse mellan två-tre olika farmer samt intervju av en representant för Svenska Österbottens Pälsdjursodlarförening, för att sedan knyta ihop fakta med den teoretiska delen.

2 PÄLSHANDELNS HISTORIA

2.1 Pälsdjursnäringen etableras i Finland

Pälsdjur jagades av människor redan för flera tusen år sedan. Till en början användes skinnen som skydd mot kyla, men småningom blev i synnerhet skinn av sällsynta djurslag en lyxvara. Pälsverk blev en eftertraktad handelsvara, som gavs i utbyte mot livsmedel och vapen

Den internationella pälshandeln kom i egentlig mening i gång först efter upptäckten av Amerika. Den första pälsauktionen hölls av *Hudson's Bay Company* år 1672 på ett café i London.

Den ständigt växande efterfrågan på pälsverk och stigande priser ledde till allt ivrigare jakt. Effektivare fångstmedel och alltmer avancerade skjutvapen ledde till att många pälsdjursarter blev utrotningshotade. För att trygga pälsdjurens fortbestånd, blev tanken på uppfödning av pälsdjur aktuell.

Farmning av pälsdjur inleddes i Kanada i början av 1900-talet och snart blev också européerna intresserade. Norrmännen var de första, som prövade på detta i Europa. Så småningom blev också finländska jägare och pälshandlare intresserade av att experimentera med uppfödning av djur med värdefull päls. (Turkistuottajat Oy:s historik, 1988, 9)

Både i Norden och i Nordamerika var skinn och pälsar den viktigaste handelsvaran under många hundra år. Den första pälsfarmen i världen grundades av amerikanerna *Philips och Woodcock* i delstaten New Yorks nordliga del på 1860-talet. Norge ansåg vara föregångaren i Norden med rävfarm 1914, och två år efteråt startades den första pälsfarmen i Finland. Den första pälsfarmen i Finland lär ha startas av *Matti Waris* i Kexholm. De första silverrävarna i Finland skaffades år 1916, och den omtalade blåräven blev känd 1924.

Pionären *A.W Andtback* från Kronoby hade återvänt från USA med rödrävar och genom impuls importerade silverrävar från Kanada och korsrävar (mutationsrävar) från Sibirien. Även om *Matti Waris* hade den första pälsfarmen

så betecknades *Andtback* som den moderna pälsfarmningens fader i Finland. (En värmande historia, Finlands Pälsdjursuppfödarens Förbund r.f, Ulf Johansson 2003, 16 -17)

2.2 Pälsnäringen dras igång på allvar

På 1920-talet började Finland få fart på pälsnäringen, och man hade redan över 20 pälsfarmer. Motgångar kom redan emot eftersom man behövde information, organisering, och behov av nya avelsdjur. Försäljning och marknadsföring var problematiska faktorer.

I behov av samarbete grundade farmarna 1928 ett eget förbund, nämligen "*Finlands pälsdjursuppfödarens förbund*" (Suomen turkiseläinten kasvattajain liitto r.y). Till en början tog jordbruksministeriet och lantbruksorganisationen (MTK) avstånd från förbundet. Man antog att reservationen kom från att näringen i första hand riktade sig mot småbrukare. Men pälsnäringen skulle vara ett komplement till jordbruket och inte tvärtom. Förbundet fick anslag för anställning av instruktörer och agronom *Tauno Viherluoto* anställdes som förbundets första konsulent. År 1932 hölls den första pälsdjursutställningen. (En värmande historia, Finlands Pälsdjursuppfödarens Förbund r.f, Ulf Johansson 2003, 16-18)

Trots svårigheterna med marknadsföringen utvecklades pälsdjursuppfödningen under 1930-talet i snabb takt. På 1930-talet fanns det redan 60 rävfarmar i Finland, och år 1935 fanns det redan 400 farmar med sammanlagt 9000 avelsdjur.

Pälsnäringen tilldrog sig redan politiskt intresse när president *Svinhufvud* med fru närvarade vid den första pälsdjursutställningen i Helsingfors februari 1932. Presidentparet var för övrigt intresserade av näringen och ägde en farm i sydöstra Finland.

Vartefter skinnproduktionen växte, väcktes flera utländska auktionsbolag intressen för Finland (t.ex. Hudson's Bay Company, London fur sales Ltd). Auktionsbolagen bedrev kraftig reklam för sina auktioner och konkurrensen var hård mellan bolagen om våra lokala pälskinn. Dock var den utländska servicen gentemot farmarna otillfredsställande. (Turkistuottajat Oy:s historik, 1988, 11)

Man försökte nå en förbättring bl.a. genom att förbundet ingick samarbetsavtal med motsvarande svenska och norska organisationer och med två ledande engelska auktionsbolag 1933 (Turkistuottajat Oy:s historik, 1988, 11)

Pälshandeln i Norge och Sverige var starkt koncentrerad kring aktiebolaget "*Nordiske skinnauktioner*" (även känt som ANSA). 1936 slöts ett samarbetsavtal med det finska förbundet. Försäljningskommission var 5% av försäljningspriset för farmarna och förmedlingsavgiften var 1,5-2,5% av försäljningsvärdet. Förbundet beviljade 50% av skinnets värde i förskott åt uppfödarna sedan man mottagit skinnen.

En man vid namn *A.M Vik* hade en mångårig karriär som auktionshållare och det var till stor del av hans förtjänst att det nordiska samarbetet inom skinnförsäljningen förverkligades. Förbundet fick snabbt en ledande ställning som försäljare av de skandinaviska farmskinnen.

London och Leipzig hade varit medelpunkten för den världsomfattande pälshandeln. Efter andra världskriget började Leipzig småningom tappa betydelse och London blev ännu mer dominerande i branschen. I Finland var man orolig för Londons monopol, och dessutom var försäljningsresultatet inte tillfredsställande. Istället blev försäljningen intressantare med egna auktioner, speciellt i Norge. (Turkistuottajat Oy:s historik, 1988, 13-14)

År 1932 blev presidentens fru, *Ellen Svinhufvud* hedersmedlem i FPF (Finlands Pälsdjursuppfödarens Förbund r.f) Samma år gjordes omorganiseringar och man införde utbildningar inom branschen. År 1937 tog FPF beslutet att förbundet skulle bli ett aktiebolag för marknadsföring av skinn. I slutet av 1930-talet grundades nya lokalföreningar i Finland som då 1938 godkändes att samarbeta med *Svenska Österbottens Pälsdjursodlarförening rf* (SÖP) som 65 österbottniska farmare grundade 1936 i Vasa. (En värmande historia, Finlands Pälsdjursuppfödarens Förbund r.f, Ulf Johansson 2003, 19)

De lokala föreningarna blev förbundets hörnpelare. Samma år som SÖP grundades, grundades lokalföreningarna:

- Satakunnan Turkiseläinten Kasvattajat ry 1938
- Nylands-Tavastlands Pälsdjursuppfödare rf 1938
- Savo-Karjala Turkiseläinten Kasvattajat ry (numera Savo-Karjala Turkistarhaajat) 1938
- Pohjois-Suomen Turkiseläinten Kasvattajat ry, 1938
- Ålands Pälsodlarförening rf 1936
- Svenska Österbottens Pälsdjusodlarförening rf 1936
- Sydvästra Finlands Pälsdjursuppfödare rf 1937

Under de åren föreningarna grundades hade man 673 farmarmedlemmar som var över 70% av landets sammanlagda farmer. (Turkistuottajat Oy:s historik, 1988, 15-16)

2.3 Krigstider

Vid krigstider var det importförbud för skinn. Dock var det till fördel för farmarna, eftersom det betydde ökad efterfrågan efter pälsskinn i hemlandet. Skinnen lagrades till en viss del för senare försäljning. Eftersom produktionen begränsades i alla länder, väntade man på ett bättre marknadsläge efter krigslutet.

Foderförsörjningen blev mycket svår. Förbundets styrelse tog till åtgärder och rekommenderade farmarna att kraftigt begränsa sin produktion. Situationen blev bättre under mellankrigstiden då männen fick återvända hem. Då fortsättningskriget påbörjade, blev situationen mycket allvarlig. Nästan alla råvaror var underkastade begränsningar eller licensbelagda. 1942 beordrade Folkförsörjningsministeriet farmarna att minska produktionen med 30% och användning av petroleum för drivning av foderkvarnar begränsades.

De internationella begränsningarna i handeln med pälsskinn utökades under krigsåren och det ledde till prissänkning vid *Nordiske Skinnauktionernas januari- och marsauktioner*. De finländska farmarna började se efter alternativa försäljningsmöjligheter.

1942 var skinnpriserna 3-4 ggr högre än före krigsutbrottet, men fortfarande gick ca. hälften av exporten till Tyskland. Den reglementering av pälshandeln, som Folkförsörjningsministeriet påbjudit, upphävdes 1947 och gynnade auktionsbolaget. (Turkistuottajat Oy:s historik, 1988, 21-25)

3 TURKISTUOTTAJAT OY

Det nordiska samarbetet var en förbättring men det fanns stora problem som till exempel uppsamling, lagring, och transporter. 1937 gjorde man ett nytt försök och grundade ett eget marknadsföringsbolag, *Turkistuottajat Oy*. Bolagets uppgift skulle vara i Finland förädling, förmedling och försäljning av pälskinn. Även handel med foder förekom i verksamheten. (En värmande historia, Finlands Pälsdjursuppfödarens Förbund r.f, Ulf Johansson 2003, 21)

Man var relativt nöjd med samarbetet med nordiska skinnauktioner, men de finländska farmarna ville ha effektivisering av skinnsamlingarna. Aktiekapitalet var till en början 20000 mark och 60000 mark under det första verksamhetsåret. I bolagstämman i Helsingfors 5 februari 1938 valdes den första verkställande direktören, agronomen Mikko Vanne.

Turkistuottajat Oy var det första bolaget i de nordiska länderna, och kanske i hela världen som ägdes av pälsdjursnäringen själv. I de övriga nordiska länderna var auktionsföretagen privatägda. Senare blev alla de andra nordiska auktionsbolagen övertagna av själva näringen, och *Nordiske skinnauktioner* (ANSA) i Stockholm var det sista som övergick till nationell ägo.

Bolaget tog en förmedlingsprovision på 5 % för att sälja inomlands och vid auktionerna i Stockholm. Bolaget skötte om transporter, värdering av skinnen, buntning av skinnen, tull, rengöring av skinnen, och man övertog även foder- och förnödenhetshandeln. Deras viktigaste uppgift var att förmedla och marknadsföra skinnen så effektivt som möjligt. Turkistuottajat Oy hade ombud i Viborg, Åbo, Lauttakylä, och Vasa. Dessa var kontaktpersoner mellan bolaget och de finländska farmarna.

Det var svårt till en början att övertyga farmarna att sälja skinnen via Turkistuottajat Oy. Samma vinter 1938 sjönk priserna för silverräv och övriga skinn. Under det första verksamhetsåret utgjorde förmedlingar endast 20 % av hela landets rävpoduktion. (Turkistuottajat Oy:s historik, 1988, 17-19)

Kriget gav svårigheter för pälsdjursnäringen. Speciellt för de femtiotal farmer som fanns på Karelen och som hamnade på fel sida om gränsen. Turkistuottajat ordnade sammanlagt 7 auktioner under krigets hetta. Den första inhemska auktionen i Finland hölls 1941. Även om det var vinterkrig fanns de flesta internationella storköparna på plats, försäljningen var 35% i Finland, resten i Leipzig. Under kriget var det svårt med marknadsföring, men det svåraste var tillbehör och foder för näringen. Fodret och tillbehöret fick ofta skaffas via svarta marknaden.

Efter kriget blev priserna skyhöga. Exempelvis en blårävsavelshona kostade ca 22000-25000 mark (ca 2100 euro idag). En rävvvalp kunde på 30-talet fås för 1500 mark (4692 euro) vilket motsvarade en professors månadslön. (En värmande historia, Finlands Pälsdjursuppfödarens Förbund r.f., Ulf Johansson 2003, 22-23)

Den inhemska pälshandlarkåren kritiserade Turkistuottajat Oy för att ha monopol. Som en följd av detta grundade man ett nytt bolag, *Turkispörssi Oy*. Ägandet skulle fördelas på producenter, konsumenter, och skinnhandlare (farmare-OTK-pälshandeln). Aktiefördelningen var följande:

Turkistuottajat Oy 1/3

OTK och SOK tillsammans 1/3

Lampaan- ja vuohenhiotoyhdistus 1/3

(Turkistuottajat Oy:s historik, 1988, 24-25)

År 1950 tog Turkistuottajat OY initiativet till regelbundna inhemska skinnauktioner i Helsingfors fram till 1963, då auktionerna överfördes till Köpenhamn. Under femtiotalet mångdubblades produktionen och behovet blev igen stort för att hålla auktioner på hemmaplan tjugo år senare. 1983-84 startade auktionsförsäljningen i det nya ändamålsenliga "*Furs Center*" i Vanda. *Professor V.T Aaltonen* spådde 1929 att Finland skulle bli en stormakt inom pälsdjursnäringen, och vid början av 80-talet hade Finland vuxit till en ledande pälsskinsproducent i världen.

President *Urho Kekkonen* utsåg Turkistuottajat Oy till årets exportföretag 1978. (En värmande historia, Finlands Pälsdjursuppfödarens Förbund r.f, Ulf Johansson 2003, 22-24,50)

Den 13 september 2011 meddelade styrelsen för Turkistuottajat OY efter en extraordinär bolagsstämma att bolagets namn ändras till Saga Furs OYj. Namnbytet är ett steg i processen då den dåvarande fastigheten hette *Saga Design Center* och Saga-varumärket överfördes från ägandet av *Saga Furs of Scandinavia*. Motiven för namnändringen var att stärka Sagas varumärke och tydliggöra bolagets identitet, samt göra bättre nytta med produktutvecklingen, mode, och värde som ackumulerats under årtionden. Hänvisat 20.3.2014 (<http://www.sagafurs.com/en/News/Finnish+Fur+Sales+name+will+be+changed+to+Saga+Furs+Oyj>)

4 MILJÖSKYDDSKRAV INOM PÄLSVERKSAMHET

För att driva en pälsnärlingsverksamhet ställs en hel del krav på farmaren för en godkänd verksamhet från samhällelig synvinkel, och ett visst tryck från djuraktivism.

4.1 Allmänna krav

Pälsfarmen ska vara placerad på ett skyddat område. Område som är inhägnat och inte störs av motortrafik eller annat buller. Farmområdet ska på ett eller annat sätt utrustas med stängsel eller plank som hindrar djuren att rymma. Farmen ska dessutom utmärkas på ett behörigt sätt med tanke på flygtrafiken.

Området ska vara torrlagt med täckta eller öppna diken om marken i sig själv inte är genomsläpplig. Gnagare och andra skadedjur ska bekämpas på pälsfarmen om sådant förekommer. Utrymmen som används för pälsning skall ligga tillräckligt långt ifrån pälsdjurens förvaringsutrymmen.

Djuren får inte placeras så, att de utsätts för foder-, vatten- eller gödselspill. Utfodrings- och dricksanordningarna ska utformas och placeras så, att förorening av djur, foder och vatten förhindras. Burar, lyor, och drickskoppar ska tvättas regelbundet.

Placeringen av pälsdjurens burar, inhägnader och andra förvaringsutrymmen bör vara så att djuren har hörsel- och synkontakt med det som försiggår på farmen. Burarna ska utformas och placeras så att djuren lätt kan hanteras och inspekteras. Även goda ljus- och klimatförhållanden ska finnas till.

4.2 Förlägningsplats för pälsfarmen

Andra krav som bör uppfyllas för att målen för miljöskydden är att platsen bör vara torr. Farmområdet får inte vara på en flack sluttning, ej heller belägen på översvämningsområde eller område som inte kan grundtorrläggas. Omgivande vatten ska hindras från att nå farmområdet med hjälp av omkretsdiken. Farmom-

rådet bör ha tillräckligt avstånd från bostadsområde/rekreatiomsområde, ca. 200-1000 m beroende på farmens storlek.

4.3 Pälsfarmens konstruktioner

Skugghusen (de sk. husen som djuren bor i) bör ha vattentäta underlag. Dricksvattenanordningar ska ha läckagespärr och skugghusen ska ha förlängda takskägg som är 30 cm utanför springburen eller vattenrännan. Gödselunderlagens upphöjning måste vara högre än 30 cm.

Det måste finnas ordnat regn- och solskydd för pälsdjuren i skugghusen. Husen bör ha god hygien och möjligheter till tillsyn och skötsel.

Ett oisolerat, lättkonstruerat skugghus anses ekonomiskt och funktionellt mest ändamålsenligt. Skugghusen skall anläggas på ca 30 cm hög sandbädd. Mitt i skugghusen löper en gång med en rad av djurburar på vardera sidan. Skugghusen ska vara väl förankrat i grunden eller marken så att det motstår vindtrycket. Varje djur har egen plats som markeras med ett eget kort.

Med nätburar faller djurens avföring ner på marken, vilket håller djuren torra och rena, och minskar förekomsten av parasiter och sjukdomar. Torr och yvig päls ger också god värmeisolering. Hänvisat 24.3.2014 :

(https://portal.mtt.fi/portal/page/portal/mtt_sv/mtt/publikationer/palsfarmarensmiljohandbok/7AC3DB2A332D7510E040A8C0023C67C8)

Forskningscentralen för jordbruk och livsmedelsekonomi MTT 2013. Hänvisat 24.3.2014(https://portal.mtt.fi/portal/page/portal/mtt_sv/mtt/publikationer/palsfarmarensmiljohandbok)

5 PÄLSNINGSPROCESSEN I PRAKTIKEN

Arbetet på pälsfarmen under årstiderna följer produktionsdjurens utvecklingscykel. Under årscykeln har man två mål; välmående valpar på våren och via goda produktionsförhållanden få skinn av hög kvalitet på hösten. Foderåtgången under de olika årstiderna varierar enligt antalet djur och djurens behov.

Årscykeln i pälsfarmen har följande mönster:

- **December-februari**

Genom att uppehålla en god kondition hos avelsdjuren garanteras friska och pigga djur för parning på våren

- **Februari-maj**

Denna period (parningstiden) är syftet att alla reproduktiva honor paras och bli dräktiga

- **April-juli**

på våren infaller dräktigets-, valpnings- och digivningstiden. Blåräven föder i genomsnitt 5,5 valpar, och silverräven ca 3 valpar. Hälsotillståndet övervakas dagligen hos de dräktiga honorna och de nyfödda valparna. Välmående honor är lugna och friska, och under digivningstiden bör valparna vara jämnstora, rena, rörliga, glansiga pälsar och välutvecklade.

- **Juli-november**

I Början av uppfödningstiden avvänjs valparna från modern. Blårävsvalpar avvänjs efter ca 8 veckor. Efter avvänjningen växer en välmående valpkull jämnt och stadigt. På senhösten väljs avelsdjuren ut.

- **November-december**

Pälsningen sker på senhösten. Vid pälsningen behandlas skinnen på följande sätt:

- skinnet skrapas rent från fett
- roteras tillsammans med sågspån i en sk. "trumma" så all fett suggs upp av spånet
- skinnet dras på en s.k tana (bräde anpassad för skinnet)
- skinnet på tanan torkas
- skinnet tas av tanan efter torkning
- eftertorkas i torr utrymme
- kmmas

De färdiga produkterna/skinnen lagras i ett svalt utrymme, registreras och levereras för aktion och försäljning.

(Forskningscentralen för jordbruk och livsmedelsekonomi MTT 2013
(https://portal.mtt.fi/portal/page/portal/mtt_sv/mtt/publikationer/palsfarmarensmiljohandbok/)Hänvisat 24.3.2014
https://portal.mtt.fi/portal/page/portal/mtt_sv/mtt/publikationer/palsfarmarensmiljohandbok/7AC3DB2A332D7510E040A8C0023C67C8)

5.1 Skinntyper

På bilden nedanför visas de mest förekommande sorter av rävsinn. I vilt tillstånd är det rödräven som förekommer mest. Rävar som lever vilt bland bergen har oftast ljusare färg på sitt sinn, medan i skogsrikare områden är pälsen oftast mörkare.

Det går tid, energi, och ansträngning att utveckla färger, kvalitetssinn, och mutationer. Ändå måste man beakta vad en kund vill ha. Kunden ser på kvalitet och färger, och kan vara kräsen i sina köpvanor för att få det bästa av produkter. Det är som att producera olika färger och sorter av fina viner och diamanter. Hänvisat 22.1.2014 (<http://www.furcommission.com/true-colors/>)

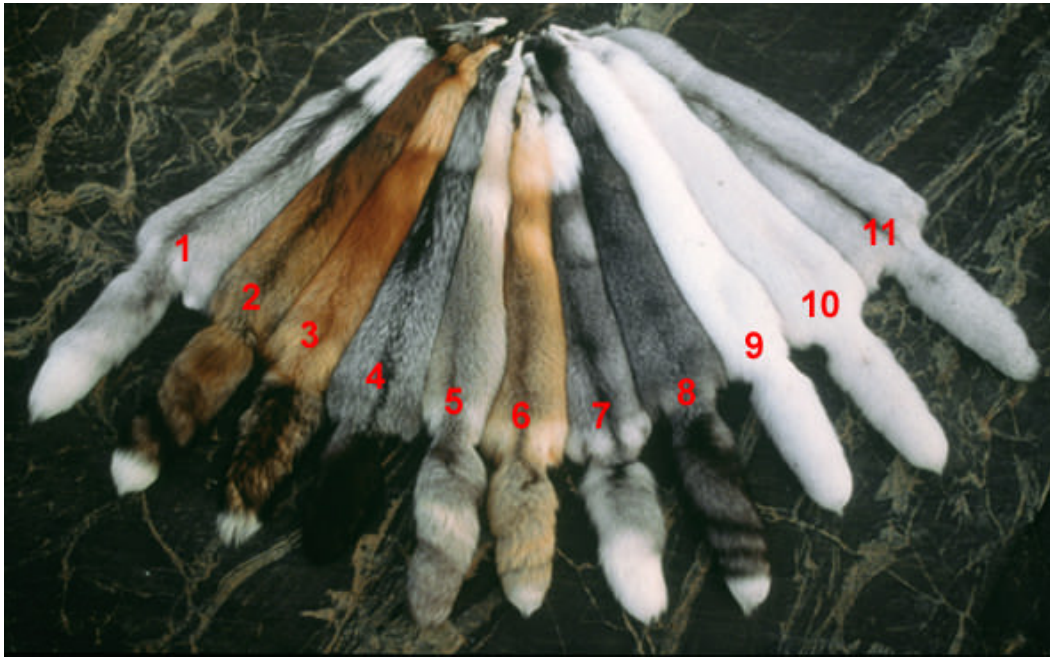


Bild 1. Olika rävtyper

Bild 1. hänvisat 22.1.2014: (<http://www.furinsider.com/wp-content/uploads/2011/09/FOX-RAINBOW.jpg>)

bilden ovan är numrerad:

1. Platinum
2. Golden Crossfox
3. Goldfox
4. Silverfox (Silverräv)
5. Fawn light
6. Golden Island
7. Shadow Bluefrost
8. Blue Frost
9. Whitefox
10. (blue) shadowfox
11. Bluefox (blåräven)

Platinum (1) är en mutant från silverräven. Denna sort kom fram 1933 i Norge. "Platina"räven är vit med svarta öron. Lite svart runt ögonen. Svart svans från roten och vit mot spetsen.

Golden Crossfox (2) har ett naturligt långhårigt utseende. Färgen kan variera från mörkgrå till mörkröd. Ryggen har ett synligt kors markerat, och produktionen är av denna räv begränsad.

Goldfox (3) är långhårig med en intensiv rödaktig färg. Produktionsvolymen hos denne är begränsad.

Silverfox (4) är en långhårig rävtyp där färgerna varierar från väldigt ljus till väldigt mörk. Kännetecknas speciellt av en synlig rand på ryggen. Håret har en silverkaraktäristisk färg. Silverrävsskinnen är passande för alla typer av produktion, eftersom skinnet kan färgas och tonas.

Fawn light (5) medellång hårlängd med mörk rygg och väldigt ljus mage. Produktionen är begränsad.

Golden Island (6) har en rödaktig färg med mörkare rygg och ljus mage. Hårlängden är medium, och produktionen är begränsad.

Shadow Bluefrost (7) är en medellång hårig typ med mörk ryggrand, vit nacke, och ljus mage.

Blue Frost (8) är en medellång hårig typ med mörkgrå ryggrand och aning ljusare gråfärg på sidorna. Skinnet passar för all typer av produktion och kan bli färgad och tonad.

Whitefox (9) även kallad fjällräv. Helvit färg på vintern och mörkgrå/brun färg på sommaren. Storleken är mindre än Shadow Fox.

(Blue) Shadow Fox (10). Vit overallfärg förutom en tunn mörkare rand på ryggen som ibland förekommer. Skinnen passar för all typer av produktion och kan bli färgad eller tonad.

Bluefox (11) är den mest förekommande sorten av rävtyp. Blåräven utgör grunden/basprodukten för pälsindustrin. Blåräven är gråblek och idealisk för färgning. Har relativt kort och jämn hårlängd. Hänvisat 22.1.2014: (<http://www.furcommission.com/true-colors/>)(<http://www.bonaset.com/ravfarmen.htm>) (http://www.sagafurs.com/sv/auctions_home/Products/Fur+Selection/products_Fox) (http://en.wikipedia.org/wiki/Arctic_fox)

Farmarna har försökat sig på mutationer, och har grupperat fyra rävfärger till fyra kategorier:

- Recessiva mutanter
 - Ex. Pearl, Burgundy, Amber, Fawn Glow, Sapphire, Pearl Amber, Dawn Glow
- Dominanta mutanter
 - Ex. White face, Georgian White, Platinum, arctic Marble (även rödräven men den är ingen mutation)
- Kombinationer av recessiva och dominanta mutanta
 - Ex. Smokey Red, Gold Fox, Dakota Gold, Autumn Gold, Platinum Red, Glacier, Red White Face, Sun Glow, Burgundy Marble.
- Kombination av recessiv silvergen och recessiv Colicott Brun-gen
 - Ex. Wild fire, Fire & Ice, Snow Glow.

Bilderna nedanför är exempel på muterade färgtyper av räv.

**Bild 2.****Bild 3.****Bild 4.****Bild 5.****Bild 6.**

Bild 2. Sapphire har medellångt hår. Har en medelmörk grå färg med mörkare gråtoner på ryggen. Produktionen är begränsad.

Bild 3. Är en Arctic Marble Fox. Denna räva är en långhårig typ med en speciell mix av svart och vitt. Produktionen är begränsad.

Bild 4. Amber Frost Fox hör till de grå typerna men har en nyans av brunt. Håret är medellångt och produktionen är begränsad.

Bild 5. Smokey Fox har långt hår. Färgen är guldaktig med en mörkare/svart färg markerad med ett kors på ryggen. Produktionen är begränsad.

Bild 6. Sun Glow Fox har medellångt hår. Ganska blek färg med mörkare rand och rödbruna markeringar längs ryggen. Produktionen är begränsad. Hänvisat 22.1.2014(http://www.sagafurs.com/sv/auctions_home/Products/Fur+Selection/products_Fox)

6 FARMARENS STRATEGI FÖR LÖNSAMHETEN

6.1 Produktplanering

Kraven på kvalitet blir hårdare hela tiden och numera används skinnen nästan som textilier. Skinn kan i nuläget användas praktiskt taget till vilka klädesplagg som helst. Pälsberederierna ställer hårda krav på läder och hårsidan.

Skinnen skall vara tunna, lätta, tåla färgning, och tryckning. Bara de bästa skinnen klarar kraven. Kraven på sortering är höga och Turkistuottajat (Saga Furs) använder sig av automatisering och teknik för färgsortering som är säkrare än människans öga.

Finland levererar idag kvalitetsskinn på mycket hög nivå och det ger konkurrensfördelar. (En värmande historia, Finlands Pälsdjursuppfödarens Förbund r.f, Ulf Johansson 2003, 108)

6.2 Avelsdjur & Genetik

Avelsdjuren är en viktig nyckel för produktion och ett brett sortiment. Ett bra avelsdjur ger dessutom inte bara många valpar utan bidrar även med ett fint skinn av god kvalitet.

Av varje avelsräv krävs:

1. God kroppsbyggnad
2. Klar färg (t.ex silverräven får inte ha den minsta skiftning i brunt)
3. Glänsande, elastiskt och silkesmjukt hår
4. Tät bottenull
5. Pigga, bruna ögon
6. Vacker och obestridlig stambok

Har man en sådan avelsräv så har man en pigg "fabrik" i sin verksamhet. Om man säljer eller köper en levande räva och försäljaren trugar med ett nedsatt pris, är det bäst att skjuta upp köpet. Bra vara är alltid värt sitt pris, och dåliga djur lönar sig

aldrig att köpa, inte ens om de är billiga. (Kunskapskälla i 80 år, Finlands Pälsdjursuppfödarens Förbund rf. 2008, 19)

På 1930-talet ville man redan effektivisera och finna ett sätt att producera nya dyra färgmutationer. Insemination gav i början inga tillfredställande resultat tills man i Norge på 1970-talet utvecklade en metod för inseminering direkt i rävhonans livmoder. Forskningen gav resultat och under 1980-talet gav den nya metoden en rejäl fart åt farmarna.

I Finland prövades insemination av räv första gången år 1982 och utbildning av rävinsemitörer påbörjades 1983. Inseminationen har varit och är ett betydande arbetsredskap i förädlingsarbetet på rävsidan. Avkomlingar utökas tack vare värdefulla och förädlingsmässiga rävhonar. Produktionen av artkorsningar har även underlättats, samt erbjudit möjligheter att skaffa nytt avelsmaterial utan att behöva skaffa extra djur.

Förutom farmarens eller semitörens skicklighet (insamling av sperma, behandling, och bedömning) så spelar andra faktorer roll. För en lyckad och effektiv inseminering spelar det förberedande arbetet, hantering av hanarna och sakkunnig brunstgranskning avgörande roller. (Kunskapskälla i 80 år, Finlands Pälsdjursuppfödarens Förbund rf. 2008, 98)

6.3 Efterfrågan och mode

Vid Saga Furs auktioner 2013 var blåräven auktionernas mest efterfrågade produkt, där Hongkong och Kina köpte stora volymer av blåräv. Även Nordamerika och Europa gjorde investeringar, av den orsak att blåräven är ett vackert skinn och dessutom mångsidig att använda.

Saga Furs marknadsföringsdirektör Jan Erik Carlson nämner om auktionen: "Det var fantastiskt att se att kunderna inte köper vilken blåräv som helst, utan kräver högsta kvalitet och värderar den ansvarsfullhet och de värderingar som Saga varumärket representerar".

Charles Ross som ansvarar för Saga Furs internationella marknadsföring citerade att blårävens popularitet beror på dess korta täckhår och den runda form som blåräven har. Blåräven har uppnått stor popularitet och blivit en succéprodukt i dagens modevärld i Kina och Europa

Med hjälp av dagens teknik kan blårävsmaterialet användas kostnadseffektivt och priset behöver inte bli skyhögt på den färdiga produkten. Design är viktigt och lättheten att behandla blårävsskinn har gjort blåräven till ett omtyckt material. Hänvisat 5.3.2014 ([http://www.sagafurs.com/sv/News/Versatile+and+ Beautiful_Blue+Fox+has+it+all](http://www.sagafurs.com/sv/News/Versatile+and+Beautiful_Blue+Fox+has+it+all))

Ryssland och Kina är idag de dominerande köparna av päls sen auktionerna togs hem till Finland 1983 delvist tack vare Urho Kekkonen. Den största orsaken var att auktionerna i Köpenhamn, Danmark blev för stora. Logistiken bland annat ställde till det rejält. Idag har Finland och Danmark en välfungerande arbetsfördelning, även om Köpenhamnsauktionerna är något större. Finland dominerar ändå med rävförsäljningen medan Köpenhamn marknadsför ca. 12-13 miljoner minkskinn.

När Finland övertog auktionerna ledde det till mer internationell verksamhet. Det viktigaste var att bygga ett nätverk av agenter och representanter som kunde knyta kontakter i de viktigaste marknadsländerna för branschen. Turkistuottajat (Saga Furs) har bl.a. kontor i Hongkong, Kina, Ryssland, de nordiska länderna, Island, och Grekland (Ryssland representeras från Vanda).

En representants uppgift är att hålla kontakt med köparna och att söka upp nya marknader. En annan uppgift som är ytterst viktigt, men svår, är att plocka upp internationella modetrender och nyheter, samt kunna informera och uppdatera information till farmarna.

Ett allmänt problem som representanterna har är att internt få farmarna att bli övertygade om ändringar på produktionsinriktningen. Man håller sig gärna fast på en produktion som givit god resultat vid senaste auktion. Eftersom modetrenderna

aldrig är 100% säkra och att det tar alltid en viss tid innan trenderna syns i priserna så borde farmarna ha en mångsidigare produktion

SAGA har även som uppgift, förutom auktioner och insamling, att förbereda marknaden inom internationell mode- och design. De höga skinnpriserna på 90-talet var helt och hållet Kinas förtjänst då landet öppnade sig för världsmarknaden (WTO, World Trade Organization). (En värmande historia, Finlands Pälsdjursuppfödarens Förbund r.f, Ulf Johansson 2003, 107-108)

6.4 Risker

Det som kan påverka Saga furs OY och pälsnäringens verksamhet kan vara affärsverksamhetsrisker, olyckor- och egendomsrisker, operativa och finansieringsrisker.

De mest betydande kategorierna inom de ovannämnda riskerna är följande: 1. Konjunktur- och valutakursväxlingar 2. Image- och politiska risker som är relaterat till uppfödning och handel med pälskinn 3. Produktionsförändringar 4. Finansieringsrisker. Hänvisat 5.3.2014
(http://www.sagafurs.com/sv/company/investors/corporate_governance/risk_management)

6.5 Auktion

Auktion är en försäljningsmetod där man gör köp via budgivning under en begränsad tid. Den som bjuder högst köper varan/varorna. Varje auktionstyp har specifika egenskaper, tidsåtgång, och prissättning, men antalet budgivare har den största betydelsen. Auktioner som sker via någon auktionsfirma finansieras via avgifter där man tar från säljaren eller från både köparen och säljaren. Avgifterna kan vara ett fast belopp, ett procentuellt belopp, eller kombination av båda.

Termer som förekommer för olika avgiftstyper är:

- inropsavgift- en viss procent tas ut från köparen
- Slagavgift- köparen betalar en viss fast avgift

- Försäljningsprovision, eller en procentuell avgift tas av försäljaren

Hänvisat 24.3.2014 (<http://sv.wikipedia.org/wiki/Auktion>)

6.5.1 Hur fungerar en pälsauktion?

Man har fyra auktioner om året. Mars, juni, september, och december.

De olika pälsauktionerna är segmenterade och har olika utbud. Auktionerna tar emot köpare från hela världen. Skinnen sorteras, packas, och sätts i rätt ordning. Köparna kan komma en vecka på förhand och bekanta sig med skinnprodukterna.

Alla skinnen presenteras i en katalog där i medeltal 500 köpare är med och bjuder. Köparna följer med i katalogen de har fått i förhand och söker efter de skinnen de vill ha, som de sen bjuder på.

Under auktionens lopp ser man vilken lott som bjuds ut, och vilket startpris man har. Störst bud får lotten.

Startpriset bestäms på förhand av auktionsansvariga där man utgår från tidigare priser, Sagafurs har en egen prisbedömningsavdelning som bedömer marknadsläget, produktionskostnader, prispolitik, och efterfrågan. Målet är att hitta ett skäligt startpris för varje lott (storlek, färg, kvalité). Startpriset kan variera. Man beaktar att inte gå för lågt p.g.a. farmarnas produktionskostand. Vid sämre tider är det extra känsligt att inte sätta för lågt startpris. En lott är 10 rävsinn. (Intervju, Steven Frostdahl, ombudsman, Gamla Vasa (SÖP) 24.3.2014 kl. 9.03)



Blue Fox
Price Breakdown (EUR)

March 2014

Regular skins All qualities		Size	Colour	Saga Royal			Saga			S I		
				HIGH	AVG	LOW	HIGH	AVG	LOW	HIGH	AVG	LOW
Offered	148 713	60	X Dark	210,0	189,9	180,0	195,0	177,0	160,0	165,0	157,3	150,0
Sold	148 435		Medium	225,0	204,1	185,0	195,0	182,6	160,0	170,0	154,8	140,0
Sales %	100%		Pale	225,0	207,3	195,0	205,0	188,9	160,0	170,0	156,2	140,0
Average	177,9		X Pale	220,0	204,2	190,0	200,0	176,2	150,0	160,0	147,4	140,0
Top price	225,0											
Offered	161 371	50	Medium	190,0	170,2	160,0	170,0	151,5	136,0	136,0	129,2	114,0
Sold	161 371		Pale	180,0	174,6	170,0	175,0	154,5	130,0	136,0	123,2	108,0
Sales %	100%		X Pale	180,0	168,6	160,0	165,0	147,6	130,0	132,0	120,0	108,0
Average	136,3											
Top price	190,0											
Offered	114 702	40	X Dark	150,0	142,1	130,0	140,0	125,9	118,0	114,0	108,3	96,0
Sold	112 074		Medium	160,0	155,6	150,0	150,0	130,3	120,0	112,0	106,4	100,0
Sales %	98%		Pale	165,0	152,7	140,0	155,0	127,6	110,0	114,0	106,0	96,0
Average	112,5		X Pale	160,0	151,1	140,0	150,0	129,5	104,0	120,0	102,4	92,0
Top price	165,0											
Offered	36 151	30	X Dark	112,0	106,0	98,0	112,0	91,4	84,0	82,0	76,0	66,0
Sold	36 151		Medium	116,0	108,5	100,0	112,0	92,7	84,0	86,0	78,0	66,0
Sales %	100%		Pale	114,0	107,9	100,0	112,0	96,1	86,0	84,0	77,3	70,0
Average	81,0		X Pale	116,0	113,4	110,0	108,0	91,2	82,0	84,0	77,8	72,0
Top price	116,0											
Offered	460 937	All Sizes		62 302			140 482			253 169		
Sold	458 031			62 303			140 063			250 681		
Sales %	99 %			100 %			100 %			99 %		
Average	139,6			189,6			156,3			118,8		
Top price	225,0			225,0			205,0			170,0		

Tabell 1. Bluefox, försäljningsresultat mars 2014

Mars 2014 försäljningsresultat i euro, blåräv. Tabellen visar försäljningsresultat per storlek (size), antal utbudna skinn, sålda skinn, per färg, högsta pris, lägsta pris och medelpris, samt klasser "Saga Royal" (högst kvalitet), "Saga" (B-kvalité), och "SI" (C-klass).

Hänvisat

3.5.2014

(http://www.sagafurs.com/sv/auctions_home/auctions_info/season_2013_2014/march_2014/sales_results_mar14)

7 PRODUKTPLANERING, STATISTIK & AUKTIONSANALYSER

7.1 Metod

En forskning kan man dela in i två kategorier, kvantitativ forskning och kvalitativ forskning. I detta arbete tar jag till mig hjälp av kvalitativ forskning för undersökningarna.

I den Kvalitativa forskningen, gentemot kvantitativa forskningen som ger resultaten i form av siffror, går man in på djupet och man försöker beskriva och tolka frågor som hur, vad, och varför ur kontext och sammanhang.

Metoder för kvalitativ forskning fås genom observationsstudier, tolkning av texter eller intervjuer med enskilda personer eller grupp som undersökningen fokuserar på. Frågor inom en intervju diskuteras öppet och man fokuserar på deltagarnas åsikter, upplever, minnen o.s.v. och genom det skapa en teori under arbetets gång.

Forskaren tolkar och studerar materialet. Man bearbetar, kategoriserar och man försöker hitta röda trådar tills materialet struktureras upp.

Typiska faktorer som urskiljer kvalitativa forskningar från kvantitativa är:

- Resultatet är i form av ord
- Resultatet är baserat på deltagarens uppfattning
- Teorier skapas under intervjun eller arbetet (kallas även teorigenerering)
- Mindre strukturerad och subjektivt
- Djupare och fylligare data
- Ej i utsträckt format, undersökningen är mer begränsat.

Meningsfrågor, hur X kommer till, vad ligger bakom orsaken, upplevelser.
Hänvisat 12.5.2014 (<http://traningslara.se/en-kort-genomgang-av-kvalitativ-och-kvantitativ-kostforskning/>)

7.2 Undersökning

Jag har intervjuat tre pälsfarmare som har berättat om sitt sortiment, egen uppfattning om pälsmarknaden, sin verksamhetsplanering, samt mode. Jag kallar farmarna för *A*, *B*, och *C*. Jag behandlar fyra kategorier: sortiment, produktplanering, mode och efterfrågan, och produktionskostnader. Slutligen görs en slutsats baserat på informationen av farmarna, och den information och kommentarer som fåtts av SÖP:s ombudsman Steven Frostdahl.

7.2.1 Produktsortiment

Farmare A

Har i sitt sortiment: Bluefox, Silver, Shadow fox, Blue Frost, Golden Island, Arctic Bluefrost, Shadow bluefrost och Northern Light.

Haft tidigare: Platina, Goldfox, Goldcross, Burgundi och Amber, alla olika silverrävssorter.

Volym (ungefärlig per år):

Blue Fox:	50% eller 1000 st
Korsrävar (mutation):	40% eller 800 st
Shadow fox:	10% eller 200 st

Total volym: 2000

Farmare B

Har i sitt sortiment: Bluefox, Golden Island, Shadowsilver, Arctic Marble, Farmlight, Platina och Silverfox

Tidigare typer i sortimentet: Golden Island Shadow och Polarräv

Volym (ungefärlig per år):

Blue fox	50% eller 1500 st
Silver	30% eller 900 st
Shadow	10% eller 300 st
korsrävar	10% eller 300 st

Total volym 3000

Farmare C

Har i sitt sortiment: Bluefox, Bluefrost och Shadowfox

Haft tidigare: Golden Island och Polarräv

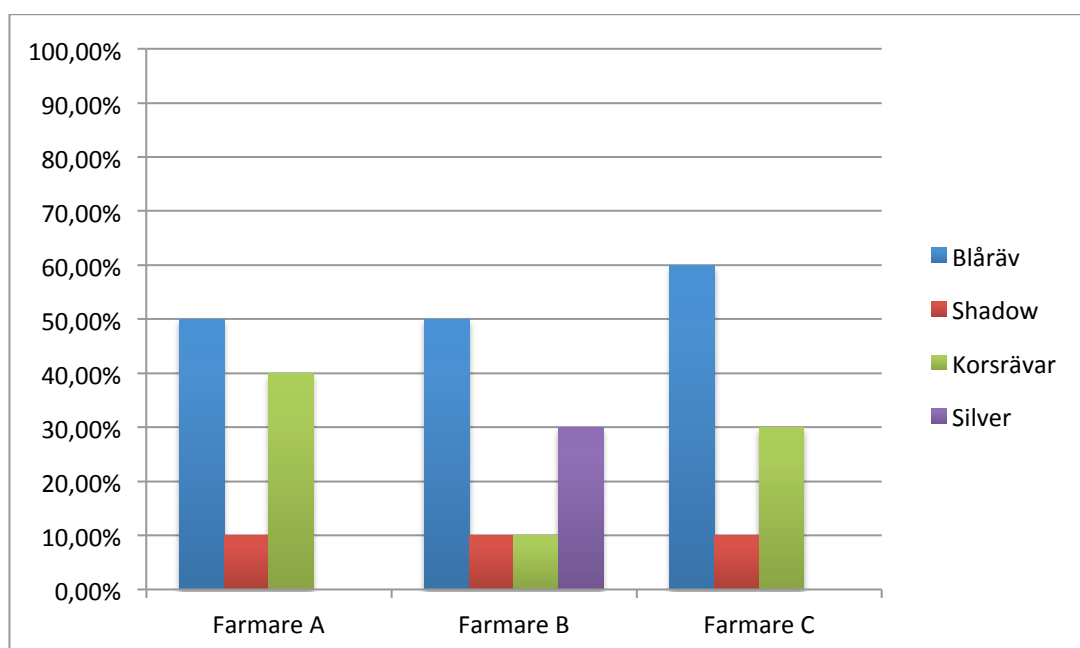
Volym (ungefärlig per år):

Bluefox	60% eller 6000 st
Bluefrost (korsräv)	30% eller 3000 st
Shadow	10% eller 1000 st

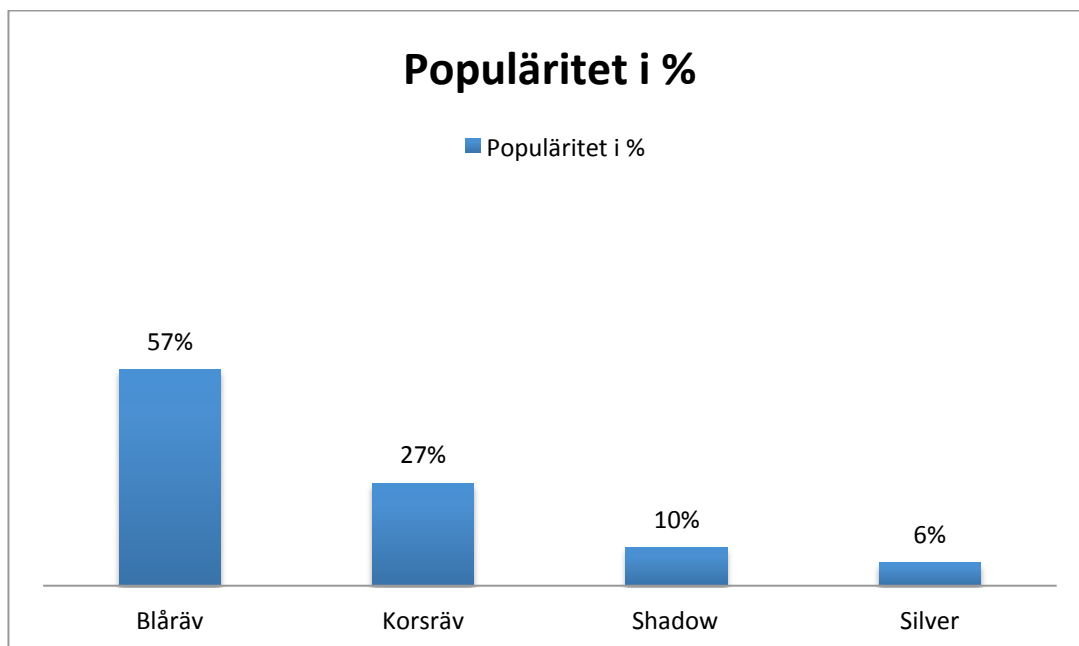
Total volym: 10000

Slutsats

Enligt den information jag har fått av farmarna, kan man konstatera att blåräven är den populäraste skinn typen att producera. Korsrävar som t.ex. bluefrost har rävfarmarna som näst populärast i sitt sortiment.



Figur 1. Diagrammet ovanför visar farmarna enskilt och deras produktsortiment



Figur 2. Diagrammet ovanför visar vilka sorter som farmarna favoriserar A,B,C tillsammans. D.v.s:

Farmarnas totala volym: 15000

Blåräv totalt: 8500

Korsräv(ar) totalt: 4100

Shadow totalt: 1500

Silver totalt: 900

Farmarna A, B och C har dessa typer gemensamt i sitt sortiment: Bluefox, Shadow. A och B har gemensamt: Silver, Golden Island. A och C har gemensamt: Silver.

Man bör observera att resultatet i figuren ovanför visar endast de tre farmarnas favoriseringar, farmarna representerar inte alla pälsföretagare i Finland. Farmarna är utvalda på förhand i forskningsarbetet, men skulle man se från ett sådant perspektiv att farmarna är "stickprover", då kunde de eventuellt visa en allmän överblick över de finländska farmarnas produktion.

7.2.2 Produktplanering

Farmare A

Farmare A har ingen direkt planering, eftersom man inte kan förutspå försäljning-

en vid auktionstillfällena. Farmare A har aldrig följt samhällets tankar eller expertråd. A försöker köra det egna förhållandet till korsrävar och blårävar d.v.s. håller samma procentantal på alla sorter. Om en sort blir sämre i pris, kan de andra skinntyperna kompensera förlusten.

Risker inom verksamheten enligt farmare A är: personalsjukdom, väderförhållande (ex. hög värme vid valpning= valpar dör av hetta), samt olika krav på farmarna.

Enligt farmare A finns det en del knep att förbättra sin produktion och den indirekta verksamheten: 1. Plocka och kontrollera honor. Se till att honorna mår bra och har bra hår 2. Pussla ihop de rätta hanarna med honorna. Om en hona har en svaghet är det viktigt med en bra hane 3. Om man vill ha bättre hårkvalité, så skall man följa med, skriva upp, göra tabeller, och kolla hår hos rävarna. 4. Viktigt vid pälsningstiden att skinnen är hela och rena. Ju mera man kammar och putsar skinnen, desto bättre resultat. Oftast hinner man inte göra det ordentligt, eftersom processen tar för lång tid. Kamningen är oftast avgörande vid prissättning. De moderna automatiska kammaskinerna är sämre än den äldre manuella metoden. Maten har stor roll för valparna.

Ett bra rävskind ska vara: 1. Bra färg 2. Bra renhet i färgen 3. Tjockt, och mycket hår 4. Stort

Farmare A berättar om hur man ser och bestämmer färgernas renhet:

"Man mäter färgens renhet i en skala C1-C4. Färgerna kan urskilja sig mörkare och ljusare. Till exempel om man lägger två mörka blårävsskind bredvid varandra kan man se kontrasten. Bägge skinnen jämförs och den ena kan anses vara ljusare, men man beaktar fortfarande klarheten (förklaring till klarhet: färgen glänser, ser friskt ut, är inte matt och har inga oönskade färger som skiftar)

Storleken på rävar mäts i : (Störst) 60, 50, 40, 30, 20, 0, 1, 2, 00 (minst)

Farmare B

Farmare B försöker ha samma planering år in, år ut. Farmare B menar, att man inte kan planera på förväg, vad som kan vara lönsammast att satsa på i sitt sortiment. Farmare B:s kör en jämn och långsiktig planering. Farmare B följer inte expertråd eller vad samhället anser, utan skapar en egen uppfattning vad som verkar bäst. Försäljning ändras från auktion till auktion. En sort säljs slut på en auktion och på nästa auktion säljs inga.

Farmare B anser att riskerna i branschen är, att man aldrig kan planera, vare sig kunskap, titel, eller utbildning. Trendkopiering av asiatiska kunder, mode blir kortvarigt och plaggen för dyra. Väderlek och klimat kan påverka. Det behöver vara kallt där kunder finns.

I den indirekta verksamheten förklarar Farmare B att han försöker få rävarna stora och tjocka, ha bra hårbotten och hålla sig till normala kvalitetsavelshonor. Inseminering är mycket effektivt. Toppkvalitetsrävar löns inte att producera, eftersom valpresultaten lider.

Rävarna mår bättre och är friskare om man blandar ihop två olika färger. Farmare B menar att blåräven har mer sjukdomar än en mutationsräv.

Farmare C

Långsiktig planering som ryggrad. Farmare C försöker få jämnhet och kontinuitet i produktionen. Om en skinnsort är värt mindre ett år kan de andra produkterna komplettera förlusten.

Farmare C menar att det är viktigt att bilda en egen uppfattning om pälsmarknaden. Risker som Farmare C anser är produktionskostnader, nyheter från modehusen, och trendkopiering.

De tidigare typer av rävar farmare C hade förr hade en ojämnhet i produktion och var dyra att producera + att modeindustrin inte använder exklusiva sorter varje år.

I den indirekta verksamheten skall man ha bra förhållande till djuren. Tidig tillväxt i valpningstiden juni-juli avgör oftast hur kvalitén blir. Proteinrik och näringsrik mat påverkar hårsäcken. Utfordringen måste hållas jämn hela tiden och kassarna (burar) måste hållas i skick.

Att ha bra avelsdjur är bra enligt farmare C. Det lönar sig inte att sikta sig på toppkvalitésskinn, eftersom valpresultaten blir sämre. Bäst produktion är att ha en normal god avelshona och en toppkvalitéshane.

Knep att förbättra valpresultat och kvalité är att låta en hona springa i en "tunnel" ovanför kassarna i skugghuset för att få bättre kontakt med rävhonorna. Stimulerad hona kan ge kedjereaktion till andra honor, och att placera hanar i mörker och honorna i solljus ger en kick åt rävarna i parningstiden.

Slutsats

2/3 av farmarna anser att man inte kan planera och spekulera framtiden, men alla är överens om att en långsiktig och jämn produktplanering är det bästa för verksamheten. Farmarna A, B, och C har egna uppfattningar om sin planering och lönsamhet medan farmare C delvis forskar och besöker modevisningar för att få en uppfattning om kommande efterfrågan.

Farmarna A, B, och C anser att risker är personalsjukdom, krav på farmare, väder och klimat. Mode, ostabil efterfrågan och trendkopiering hör även till riskerna.

Genom den information som har fåtts av farmarna, kan man konstatera att 1. maten bör vara näringsrik och proteinrik 2. Rävarna ska vara stora och tjocka 3. ha bra hårbotten 4. Ha klar renhet i färgen. Man bör följa med och anteckna och pussla ihop de bästa hanarna med de "rätta" avelshonor som är av normal kvalité, ej toppkvalité. Det lönar sig inte heller att sikta sig på toppkvalité, eftersom valpresultaten lider och det blir kostsamt.

Modeindustrin använder sig inte av exklusiva sorter varje år. Det är bättre att hålla sig till några sorter med jämn produktion, än att ha för många olika typer i sortimentet. Rävarna mår även bäst om man blandar ihop två olika färger. Insemnering är bäst och vid pälsning är det viktigt att skinnen behandlas väl.

7.2.3 Mode och efterfrågan

Farmare A

I huvudsak säljs Bluefrost, korsrävar, och Silver till Ryssland, medan Kina köper Blårävar och Shadows.

Farmare B

Farmare B anser att mode ändras från år till år, samt att asiatiska kunder kopierar europeiska trender. Konsumenterna och pälsförädlarna försöker se hur mycket hår man får ut av räven i kvadratmeter. Mutationsskinnen är tunna och lätta, medan blårävsskinnen är stora och tunga.

Konsumenterna ser mer på färgens renhet och klarhet hos mutationsrävarna än på storleken. Det är svårt och det krävs noggrannhet att pälsa en korsräv vid rätt tillfälle. Om man väntar för länge kan färgen bli gråaktig eller klarheten försvinna, och skinnen rasar i pris. Hos blåräven har man slutat mäta klarheten i färgen (klassas som C2)

Farmare C

Farmare C samlar egen info och gör forskningsresor bl.a. till modehusen i Paris. Exempelvis i december gavs det signaler att en viss sort skulle stiga i pris och följande mars visade det sig att stämna. Genom att hänga med i modevärlden kan det "betala tillbaka utgifterna i resor".

Bluefrost är den största typen som hänger med i modevärlden tack vare att den används till mycket och har en jämn popularitet.

Typiskt med mode att det kan bara hålla i sig 2 år i Kina. Asiater har en tendens att besöka kollektionerna i Frankrike och kopierar trenden hemmavid.

Turkiet vill ha de tjockaste skinnen, eftersom de tillverkar mycket hudkanter till Ryssland (i sin tur leder till att Ryssland kan besöka Turkiet utan visum)

I USA är det för dyrt med stor produktion eftersom man kan inte konkurrera med Kina där en arbetares lön är ca 400 euro och i USA 2000 euro

Steven Frostdahl

Frostdahl jobbar som ombudsman på Svenska Österbottens Pälsdjursodlarförening. Frostdahls uppgifter är i första hand farmartjänster, fungera som rådgivare, vara konsult, hjälpa till med administrativa frågor, ordna evenemang, och vara talesman i olika frågor.

"Den största kärnan i den finska pälsverksamheten Bluefox, är Kinas största intresse. Ryssland föredrar mera silverräv, och designindustrin vill ha mera specialskinn, som t.ex. Arctic Marble

Kunder som har börjat komma till Finland är amerikaner och koreaner. Saga furs har på senare tid öppnat större samarbete med USA. "Steven Frostdahl 24.3.2014 kl. 9.03

Slutsats

Konsumenter och pälsförädlare beaktar storlek, färg, färgens renhet och klarhet. Man försöker se hur mycket hår man får ut av rävskinden i kvadratmeter. Mutationsskinden är tunna och lätta, och blåräven är stora och tunga.

I huvudsak köper Ryssland mest Bluefrost, korsrävar och silver. Kinas största intressen är blåräv och Shadow som de också handlar mest.

Turkiet vill ha de tjockaste skinnen, som de i sin tur tillverkar hudkanter av och säljer vidare till Ryssland.

Bluefrost är den största typen som förekommer i modevärlden. Dess skinn är användbar inom många områden och har en jämn popularitet.

7.2.4 Produktionskostnader

Farmarna A

Fasta kostnader: bränsle (uppvärmningskostnader), el, försäkringar. Rörliga kostnader: mat, vatten.

Produktionskostnaderna är olika mellan rävarna. En räv som äter mer blir dyrare. Korsrävar äter mindre och blir billigare i kostnaderna jämfört med en stor blåräv. I medeltal 50-70 euro per skinn/år.

Farmare B

Farmare B förklarade att blårävar äter 30 % mer foder än korsrävar och i medeltal äter blåräven 18 euro mer i foder än övriga skinntyper per år

Farmare B hade tre farmområden. I farm 1 fanns det endast blårävar, medan farm 2 hade korsrävar (farm 3 saknar information). Det skiljde sig 10 rävar mellan farm 1 och farm 2.

Blårävarna åt för 60 euro/räv/år

Korsrävarna åt 30 % mindre d.v.s. = $60 \text{ euro} \times 0,3 = 18 \text{ euro}$, $60 - 18 = 42 \text{ euro}$

Farmare C

Man kan få ner kostnader på investeringar och reparationer. Fodret är den största kostnaden. Foderkostnader varierar mellan 42 och 65 euro, beroende på farmare,

foderkök, och valpresultat.

Foderkostnader i medeltal + vaccinering + pälsning + löner & socialskyddsavgifter + avskrivningar = ca 100 euro per rävar

Uppskattade fasta kostnader per år: ca 77,5 euro per skinn

Pälsningskostnader för ett skinn kosta ca 7 euro. I 7 euro innehåller följande procedur:

- Ström och maskinpark : 1,50e
- Trumning, taning, ta bort stift, kamning : 4,75 e
- Skrapning av skinnen och avlägsning: 0,75 e

Det är viktigt med kunnig och erfaren personal. Om ett 150 euros skinn får ett litet fel i produktionen kan värdet lätt sjunka till 70-80 euro.

Man försöker hitta gener där rävar kan bli stora av mindre foder. Man kan få ner 10 euro i kostnader per rävar genom att fordra rätt. Att få fram en stor rävar i september-oktober blir dyrt då en rävar äter 1 kilo/dag. Men om man fordrar en rävar juli-augusti får denne en bra start och behöver inte lika mycket mat i oktober. Om man ger 10% mer foder från Juli gör det räven större och billigare att producera.

Slutsats

Man kan dra en slutsats att till farmarnas fasta och rörliga kostnader hör: uppvärmning, el, försäkringar, mat, pälsning och vatten.

Foderkostnaden är den största kostnaden, som även är svårast att beräkna. Rävarna äter olika och ju mer en rävar äter, desto större foderkostnader.

I medeltal anser man att foderkostnader varierar mellan 42 och 70 euro/rävar/år. Tillsätter man ännu vaccinering, pälsning, löner & socialskyddsavgifter och av-

skrivningar så kostar en räb ca 100 euro.

Pälsningskostnaderna får högst vara 7 euro/skinn. Viktig med kunnig och erfaren personal. Om ett 150 euros skinn får ett litet fel i produktionen kan värdet lätt sjunka till 70-80 euro.

Blåräven har man konstaterat att den äter 30 % mer än korsrävar. Antar man att foderkostnader för en blåräv är 60 euro och en korsräv äter 30 % mindre, så betyder detta att blåräven kostar 18 euro mer i foder.

Att fodra en räb 10 % mer från Juli än från september resulterar i större rävar och billigare foderkostnader så länge fordringen görs rätt.

7.3 Statistik och analys

Genom en enkel kalkyl, kan man få en överblick och en viss jämförelse mellan den vanliga blåräven och en mutationsräv. I följande statistik har jag valt att jämföra den vanliga Blåräven och Blue Frost Fox som är en mutationsräv. Följande tabeller är tagna från Saga Furs hemsida över försäljningsresultaten september 2013, december 2013, och mars 2014.

Jag har valt storlek "40", färg "medium", klass "Saga Royal" (A -klass) och "Saga" (B-klass). Jag jämför med "AVG" d.v.s. average price (medelpris). För noggrannare koll på tabellerna över försäljningsresultaten, se "bilaga 3".

Blåräven A-klass medelpris var:

- September 2013: 238,5 euro
- December 2013: info saknas
- Mars 2013: 155,6 euro

Blårävens B-klass medelpris var:

- September 2013: 227,2 euro
- December 2013: 173,4 euro
- Mars 2014: 130,3 euro

Blue Frost Fox A-klass medelpris var:

- September 2013: 185 euro
- December 2013: 164,5 euro
- Mars 2014: 138,8 euro

Blue Frost Fox B-klass medelpris var:

- September 2013: 175,8 euro
- December 2013: 159,6 euro
- Mars 2014: 131,2 euro

Blåräven A-klass har medeltal från dessa auktioner:

$238,5 + 155,6$ delat med 2 auktioner (december 2013 info saknas) = 197,05 euro

Blåräven B-klass har medeltal från dessa auktioner:

$227,2 + 173,4 + 130,3$ delat med 3 auktioner = 176,96 euro

Blue Frost Fox A-klass har medeltal från dessa auktioner:

$185 + 164,5 + 138,8$ delat med 3 auktioner = 162,7 euro

Blue Frost Fox B-klass har medeltal från dessa auktioner:

$175,8 + 159,6 + 131,2$ delat med 3 auktioner = 155,53 euro

Skillnaden mellan blåräven A och B-klass är $197,05 - 176,96 = 20,09$

Vad skillnaden beror på kan vara flera faktorer. En orsak kan vara, att t.ex. skinnet är hel och renare. Färgens klarhet, eller att pälsåret har bättre kvalité.

Skillnaden mellan A och B-klass hos Blue Frost Fox är $162,7 - 155,52 = 7,18$

Ingen större skillnad mellan A och B-klass. Man kan spekulera att just under dessa auktioner ansåg denna storlek och färg av Blue Frost Fox inte lika eftertraktad som blåräven. En orsak kan just vara efterfrågan eller mode.

Om man beaktar kostnaderna och lönsamheten för dessa kategorier av rävar, så har man konstaterat att en räv i sin helhet kostar ca 100 euro, inkluderat foderkostnadernas medelvärde 56 euro/räv (42-70 euro)

Blåräven A-klass (storlek 40, färg: medium)

Försäljningspris medeltal sep 2013-mars 2014 = +197,05 euro

Foderkostnader = -56 euro

Övriga kostnader (100-49 vaccinering, löner etc. -7 pälkning)=
- 44 euro

Smart utfordring= +10 euro

Resultat= +107,05 euro

Fasta kostnader som Farmare C ansåg är 77,5 euro per skinn, men eftersom farmarna har olika fasta kostnader beroende på storlek på farmen, dess skick, foderkök, elavtal etc. så kan beloppet inte tilläggas i kalkylen.

Farmare C ansåg även att man sparar 10 euro genom att utfordra rätt. Detta beaktas i kalkylerna.

Blåräven B-klass (storlek 40, färg: medium)

Försäljningspris medeltal sep 2013-mars 2014 = +176,96 euro

Foderkostnader = -56 euro

Övriga kostnader (100-49 vaccinering, löner etc. -7 pälkning)=
- 44 euro

Smart utfordring= +10 euro

Resultat= +86,96 euro

Farmare B ansåg att mutationsrävar äter i medeltal 18 euro mindre än blåräven. Med beaktande av detta blir kalkylernas resultat följande:

Blue Frost Fox A-klass (storlek 40, färg: medium)

Försäljningspris medeltal sep 2013-mars 2014 = +162,70 euro

Foderkostnader (56-18) = -36 euro

Övriga kostnader (100-49 vaccinering, löner etc. -7 pälkning)=
- 44 euro

Smart utfordring = +10 euro

Resultat= +92,70 euro

Blue Frost Fox B-klass (storlek 40, färg: medium)

Försäljningspris medeltal sep 2013-mars 2014 = +155,53 euro

Foderkostnader (56-18) = -36 euro

Övriga kostnader (100-49 vaccinering, löner etc. -7 pälsning)=
- 44 euro

Smart utfordring = +10 euro

Resultat= 85,53 euro

Vi jämför blåräven och Blue Frost Fox av A-klass. Skillnaden mellan resultat blev
107,05-92,70= 14,35 euro

Vi jämför blåräven och Blue Frost Fox av B-klass. Skillnaden mellan resultat blev
86,96-85,53= 1,43 euro

Vi kan trots beaktande av produktionskostnaderna se, att blåräven under september 2013-mars 2014 haft större försäljningspris. B-klassen hade en marginalskillnad medan A-klass hade större skillnad. Denna uträkning är baserad på ungefärlig fakta från farmare A, B, och C och statistik från Saga furs. Uträkningen är ett stickprov mellan två rävtyper.

Man kan naturligtvis inte anse att detta är en slutgiltig och fast uträkning, eftersom man inte får någon helhet då alla storlekar, färger, och klasser inte är med. Inte heller kan man jämföra varje auktion då skinn till försäljning är av olika mängd. Dessutom säljs inte heller hela lagret av ens skinn.

8 SAMMANFATTNING

I detta kapitel kommer forskningen, resultaten och den teori som finns sammanfattas och framföras. Kapitlet avslutas med några slutord och kommentarer kring själva forskningen.

8.1 Sammanfattning & resultatdiskussion.

I årscykeln hos produktionsdjuren strävar man efter två mål: 1. Välmående valpar på våren och 2. Goda produktionsförhållanden för hög kvalitet till hösten. Foderåtgången under de olika årstiderna varierar enligt antalet djur och djurens behov. Det går tid, energi, och ansträngning att utveckla färger, kvalitetsskinn, och mutationer. Kunden ser på kvalitet och färger, och kan vara kräsen i sina köpvanor för att få det bästa av produkterna. Skinnen skall vara tunna, lätta, tåla färgning, och tryckning. Bara de bästa skinnen klarar de olika kraven.

Avelsdjuren är en viktig nyckel för produktion och ett brett sortiment. Ett bra avelsdjur ger förutom många valpar ett bidrag till fina skinn av god kvalitet. Av varje avelsräv krävs: 1. God kroppsbyggnad 2. Klar färg 3. Glänsande, elastiskt och silkesmjukt hår 4. Tät bottenull 5. Pigga, bruna ögon 6. Vacker och obestridlig stambok. Storleken på rävar mäts i : (störst) 60, 50, 40, 30, 20, 0, 1, 2, 00 (minst). Färgens renhet på rävarna mäts på en skala C1-C4.

Inseminationen har varit och är ett betydande arbetsredskap i förädlingsarbetet på rävsidan. Produktionen av artkorsningar har underlättats, samt erbjudit möjligheter att skaffa nytt avelsmaterial utan att behöva skaffa extra djur.

Det som kan påverka Saga fur och pälsnärlingsverksamheten kan röra sig om affärsverksamhetsrisker, olyckor- och egendomsrisker, operativa och finansieringsrisker. Farmarna i undersökningen ansåg att risker är personalsjukdom, krav på farmare, väder, klimat och mode. Ojämn efterfrågan och trendkopiering hör även till riskerna.

Genom undersökningar med tre pälsfarmare, kan man konstatera att blåräven är den populäraste skinntypen att producera. Resten är shadowrävar och mutationsrävar som komplettering. Farmarna hade gemensamt i sina sortiment Bluefox och Shadow. 2/3 av farmarna anser man inte kan planera och spekulera om framtiden, men alla är överens om att ett långsiktigt och jämn produktplanering är det bästa för verksamheten.

Genom den information som har fått av farmarna A, B och C, kan man konstatera att maten bör vara näringsrik och proteinrik. Få rävarna att bli stora och tjocka, få bra hårbotten, och klar renhet i färgen. Man bör följa med, anteckna, och pussla ihop de bästa hanarna med de "rätta" avelshonor som är av normal kvalitet, ej toppkvalité. Det lönar sig inte att sikta sig på toppkvalité, eftersom valpresultaten lider och det blir kostsamt.

Enligt farmare A är Blue Frost Fox den största typen som förekommer i modevärlden. Dess skinn är användbar i många områden och har en jämn popularitet. I huvudsak köper Ryssland mest Bluefrost, korsrävar, och Silver. Kinas största intressen är Blåräv och Shadow som de också handlar mest. Turkiet håller utkik efter de tjockaste skinnen, som de i sin tur tillverkar hudkanter av, och säljer vidare till Ryssland.

I medeltal anser man att foderkostnader varierar mellan 42-70 euro/räv/år (medelvärde 56 euro). Tillsätter man ännu vaccinering, pälsning, löner & socialskyddsavgifter, avskrivningar så kostar en räva ca 100 euro. Pälsningen kostar ca 7 euro per räva, och blåräven äter 30 % mer än korsrävar. Det innebär (enligt farmare B) att kostnaderna är 18 euro mer i foder. Att utfodra en räva 10 % mer från juli än från september resulterar till större rävar och billigare foderkostnader så länge utfodringen görs rätt.

Som resultat av detta forskningsarbete har man kommit fram till, att verksamheten måste planeras långsiktigt och som farmare bör man skapa en egen uppfattning av marknaden. Man vet i huvudsak vad de internationella kunder är ute efter mest i produktväg men man kan aldrig få en klar uppfattning vad som efterfrågas mest

på en auktion. Riskerna i branschen är många. Det är allt från finansiella risker, indirekta orsaker i företaget, efterfrågan, miljökrav, och mode.

Man kan påverka den egna produktionen genom åtgärder som gör att valpresultatet ökas, och välmåendet hos djuren kan påverkas och utvecklas till dyra skinn i slutändan. Man kan påverka kvalitén genom bra foder och genom smart utfordring minska de rörliga kostnaderna. Det är konstaterat att det inte lönar sig att satsa på toppkvalitetsrävar och för bred sortiment av mutationsrävar, eftersom produktion blir för dyr och valpresultatet lider. Blåräven är den populäraste skinntypen för farmarna, samt ett fåtal korsrävar, shadowrävar, och silverrävar som komplement.

Man kan inte i lönsamhetsperspektiv räkna ut exakta kalkyler och jämförelser vilken, eller vilka rävsorter som är lönsammaste att producera. Alla farmer har olika fasta och rörliga kostnader, eftersom storleken på området och verksamheten är olika. Den ena farmen har t.ex. mera materiella- och investeringskostnader än den andre. Man vet hur auktionerna bestämmer ett pris i stora drag, men ej exakta startpriser. För varje auktion är utbudet olika och endast efteråt vet vi vad ett rävsinn är värt. Men faktorer som ger högre värde på ett skinn är bra färg, stor storlek, bra hår, hela och inte skadade. Lockande trender och kunder bestämmer priset.

Ett jämförelse gjordes mellan blåräven och en mutationsräv (storlek 40, färg medium). I jämförelsen och kalkylen valdes mutationstypen Blue Frost Fox. Man kom fram till att skillnaderna mellan blåräven och Blue Frost Fox i A-klass skiljdes 14,35 euro (blåräv 107,05- Blue Frost Fox 92,70= 14,35 euro) och i B-klass 1,43 euro (blåräv 86,96- Blue Frost Fox 85,53). Jämförelsen beräknades utifrån auktionerna september 2013, december 2013, och mars 2014. Kalkylen som tidigare nämnt avgör inga exakta resultat, utan snarare en uppfattning eller riktlinje, dessutom är utbudna rävar olika i antal per sort och all typer säljs heller inte till 100 %, vilket gör det extremt svårt att räkna ut en rättvis jämförelse. Under dessa perioder var efterfrågan på blåräv hög och mutationsräven nådde inte samma resultat. En förklaring kan vara efterfrågan. I B-klassen skiljde det sig 1,43 euro jämfört med A-klassens 14,35 euro. Kvalitén hos A-klassen är förståeligt nog

högre och mer eftertraktad. A-klassen kan handla mer om kvalité än kvantitet. Kvalitén kanske inte spelade så stor roll hos köparna i B-klassen? I A-klassen kunde man konstatera att blåräven blev betydligt dyrare i försäljningspris och ökade på skillnaden. En spekulation på skillnaden mellan A och B-klass ($14,35 - 1,43 = 12,92$) att själva pälsningsprocessen kan ha gått felaktigt eller brist vid någon station. Välutbildad och erfaren pälsningspersonal påverkar mycket på slutliga kvalitén hos skinnen.

9 AVSLUTANDE DISKUSSION

Arbetets framskridande har varit intressant och ganska smärtfritt i den teoretiska delen. Arbetets syfte var att ta reda på farmarnas produktplanering och hur man kan förbättra lönsamheten i sin verksamhet. Med hjälp av historia och genom att lyfta fram praktiska metoder, försökte jag ge en allmän bild av lönsamheten och ett litet inblick i verksamheten. Risker, planering, mode, och efterfrågan är fyra stora termer som kretsar kring den redan hårt pressade branschen, som redan i förhand är svår att kunna förutse lönsamhet i, man kan bara spekulera.

När det gäller att presentera forskningsarbetet på en lönsamhetsnivå, blev det genast svårare. Jag sammanställde en kalkyl som baserar sig på Saga Furs försäljningsresultat och information av privatpersoner. Tanken i början var att kunna ge en bild av den eller de lönsammaste rävtyperna med ett exakt värdebelopp. Det visade sig att vara omöjligt, men man kunde återge delvisa riktlinjer vilka rävtyper det finns och vilka som är de populäraste och svara på frågan varför.

Att kunna beskriva pälsnäringen från böcker ger ingen klar bild. Jag fick glädjen att få tre lokala, etablerade pälsfarmare med många års erfarenhet att ställa upp på en kvalitativ intervju. Ytterligare fyra pälsfarmare blev tillfrågade men tackade nej p.g.a om deras verksamheter skulle äventyras. De tre farmarna, som jag har döpt till A, B, och C nämns inte deras namn, orter, eller annan information som kan riskera att deras farmar hotas. Man bör komma ihåg att pälsnäringen är en känslig bransch eftersom samhället, såsom annan lant- och jordbruk ständigt får krav och påtryck från en del oppositionsorganisationer.

Det intressanta med de intervjuade var, att de inte visste så mycket ekonomiskt om sin rörelse då det gällde fasta och rörliga kostnader. Jag fick inte tillgång till deras bokslut, även om jag försökte fråga efter dem. Det kunde ha hjälpt att till exempel jämföra farmarnas kostnader och eventuellt göra en kassaströmsanalys och få djupare tillgång till pälsnäringens verkliga kostnader. Eventuellt kunde det

ha underlättat att ge mer realistiskt syn på lönsamheten för farmarna. Jag är dock nöjd med den information som jag fick. Enligt mig gav farmarna en grundlig insblick i vad som lönar sig att göra och inte göra, och hur man realistiskt sätt bäst kan planera sitt sortiment. Många faktorer som t.ex minimera foderkostnader, inseminering, och knep för ökad valpresultat gav ny lärdom i åtgärder hur man skulle kunna förbättra sin verksamhet. Även lärdom att förstå vad pälskonsumenterna frågar efter och kunna erbjuda den färg, skinntyp, storlek, och kvalité som behövs till textilindustrierna.

I tidningar och övrig media pratar man oftast om blåräven, då man anser det är den populäraste och vanligaste rävtypen i hela pälsnäringen. Så var fallet också i detta arbete. Shadow, Bluefrost, och Silver är de typer som också nämns en del om och i forskningen antog man de är de populära och lätta att bearbeta och tillverka saker av.

9.1 Förslag till fortsatt forskning

Eftersom djur inte är maskiner, så kan man inte veta exakt vad de rörliga kostnaderna är. Ett sätt man kunde göra för att få fram exaktare siffror är att bedriva 1-års forskning hos en farm. Man kunde följa med 10 valpar (stickprov) från varje sort på farmen. Följa med från födseln och beräkna den mängd mat den äter tills pälsning sker. I detta lärdomsprov har man fått reda på vilka belopp det rör sig om per räv/år. Genom 1-års projektet kunde man få fram en exakt kalkyl på de rörliga kostnaderna.

Annat förslag är att få mer farmare att ställa upp på intervju, för att kunna fördjupa forskningen i produktplaneringen och lönsamheten. Även om man antar att alla farmare i Finland är för det mesta överens om det mesta och att samma "regler" finns på varje farm, så skulle det vara intressant att se om det fanns någon "utstickare" eller någon faktor som skiljer sig mer från de övriga.

KÄLLFÖRTECKNING

Böcker

En värmande historia, Finlands Pälsdjursuppfödarens Förbund r.f, Ulf Johansson 2003

Turkistuottajat Oy:s historik, 1988

Kunskapskälla i 80 år, Finlands Pälsdjursuppfödarens Förbund rf. 2008

Elektroniska publikationer

Sagafurs. Turkistuottajat Oyj (Finnish fur sales) press release 7 juli 2011. Hänvisat 20.3.2014. Tillgängligt från:

<http://www.sagafurs.com/en/News/Finnish+Fur+Sales+name+will+be+changed+to+Saga+Furs+Oyj>

Fur Commission USA. Representing US mink farmers since 1994. Fur farming special feature no.1. Hänvisning 22.1.2014. Tillgängligt från:

<http://www.furcommission.com/true-colors/>

Bild, Olika rävtyper. Hänvisning: 22.1.2014. Tillgängligt från: <http://www.furinsider.com/wp-content/uploads/2011/09/FOX-RAINBOW.jpg>

Bild, mutationsrävar. Sapphire, Arctic Marble Fox, Amber Frost Fox, Smokey Fox, Sun Glow Fox. Hänvisning 22.1.2014. Tillgängligt från:

http://www.sagafurs.com/sv/auctions_home/Products/Fur+Selection/products_Fox

Pälsfarmen, birger Edelswärd. 2007, Bonäset. Hänvisning 22.1.2014. Tillgängligt från: <http://www.bonaset.com/ravfarmen.htm>

Saga Furs. Saga Furs produkter, rävar. Hänvisning 22.1.2014. Tillgängligt från: http://www.sagafurs.com/sv/auctions_home/Products/Fur+Selection/products_Fox

Polarräven "White fox". Hänvisning 22.1.2014. Tillgängligt från:

http://en.wikipedia.org/wiki/Arctic_fox

Saga Furs Oyj. Intern kontroll och riskhantering. Hänvisning 5.3.2014. Tillgängligt från:

http://www.sagafurs.com/sv/company/investors/corporate_governance/risk_management

Auktion, Hänvisning 24.3.2014. Tillgängligt från:
<http://sv.wikipedia.org/wiki/Auktion>

Saga Furs. Försäljningsresultat EUR, mars 2014. Hänvisning 3.5.2014. Tillgängligt från:
http://www.sagafurs.com/sv/auctions_home/auctions_info/season_2013_2014/march_2014/sales_results_mar14

Saga Furs. Försäljningsresultat EUR, december 2014. Hänvisning 3.5.2014. Tillgängligt från:
http://www.sagafurs.com/sv/auctions_home/auctions_info/season_2013_2014/december_2013/sales_results_dec13

Saga Furs. Försäljningsresultat EUR, september 2014. Hänvisning 3.5.2014. Tillgängligt från:
http://www.sagafurs.com/sv/auctions_home/auctions_info/season_2012_2013/september_2013/sales_results_sep13

Forskningscentralen för jordbruk och livsmedelsekonomi MTT 2013. Pälsfarmarens miljöhandbok. Hänvisning 24.3.2014 . Tillgängligt från:
https://portal.mtt.fi/portal/page/portal/mtt_sv/mtt/publikationer/palsfarmarensmiljohandbok/7AC3DB2A332D7510E040A8C0023C67C8

Forskningscentralen för jordbruk och livsmedelsekonomi MTT 2013 Pälsfarmarens miljöhandbok. Del 2 lagstiftning, JSM:s lagstiftning och byggnadsanvisningar Hänvisning 24.3.2014 . Tillgängligt från:
https://portal.mtt.fi/portal/page/portal/mtt_sv/mtt/publikationer/palsfarmarensmiljohandbok/7AC3DB2A332D7510E040A8C0023C67C8

Bilaga 1.

Intervjufrågor till pälsfarmare A, B och C (p.g.a verksamhetens känslighet hemlighetsstämplas farmarnas namn, ort, adress och övrig information som kan riskera äventyrande av verksamhet. Dessa frågor användes till farmarna.

Intervjufrågor

- Vilka rävsinn, typer, mutationer
- -Tidigare/haft rävsinn, varför inte mera?
- Volym totalt, och per sinn (uppskattat)
- Strategi, hurudan långsiktig planering
- Kortsiktigt/långsiktigt/operativ
- Hur planerar du hur många typer av vad som produceras? varför?
- -Följer trender?
- -Följer egen spekulation?
- -Följer expertråd?
- -Efterfrågan?
- Riskhantering, vilka risker finns det?
- -Vilka risker kan påverka produktionen.
- -T.ex producerar mindre vid sämre tider, och mer vid bättre tider ?
- Hur kan du förbättra den indirekta verksamheten? hur förbättra kvaliteten på skinnen
- -Kneper vid produktion/pälsning
- -Andra åtgärder vid farmen, rävarnas uppväxt
- Vem är auktionsbolagen som säljer era sinn?
- Auktionsbolagens provision
- Vad anses du är fasta och rörliga kostnader i farmen
- Uppskattat i total euro per RK och FK
- Har du upptäckt om nationaliteter (per nationalitetskund) är mera intresserade av en specifik sinntyp(er), eller handlar allt om qualité?
- Hur bör en dyr och vacker rävsinn vara? vad kan dra ner priset?
- Vad kostar ett rävsinn? är det olika mellan typer?
- Vad har sålts bäst hos er?
- Ungefärlig resultat i euro per sinn (uppskattning, medelpris)
- Omsättning

Bilaga 2.

Intervjufrågor, Steven Frostdahl, ombudsman, Gamla Vasa (SÖP) 24.3.2014

kl. 9.03

- auktion
 - auktionssystem
 - prisspekulationer
 - risker
 - statistik
- Hur funkar en pälsauktion
- Hur kan man produktplanera sin verksamhet/ spekulera priset
- Statistik/diagrammer över sålda skinn euro, per skinn
- -marknadsefterfrågan och mode
- fråga om hur försäljningsresultat xcl tabellen funkar (se hämtade filer)

Bilaga 3

Försäljningsresultat över blåräv och Blue Frost Fox

Saga Furs		Blue Fox					September 2013					
		Price Breakdown (EUR)										
Regular skins		Size	Colour	Saga Royal			Saga			S I		
All qualities				HIGH	AVG	LOW	HIGH	AVG	LOW	HIGH	AVG	LOW
Offered	39 375	40	XX Dark	235,0	229,2	210,0	220,0	205,5	185,0	195,0	184,9	170,0
Sold	39 375		X Dark	235,0	233,0	230,0	225,0	212,6	190,0	195,0	188,7	175,0
Sales %	100%		Medium	240,0	238,5	235,0	245,0	227,2	205,0	200,0	194,5	185,0
Average	204,0		Pale	255,0	247,1	240,0	245,0	236,6	210,0	205,0	198,9	190,0
Top price	255,0		X Pale	255,0	252,1	240,0	245,0	232,9	210,0	205,0	194,3	175,0
			XX Pale	245,0	243,6	235,0	240,0	226,5	205,0	195,0	189,9	180,0

Saga Furs		Blue Fox				December 2013						
Price Breakdown (EUR)												
Regular skins		Size	Colour	Saga Royal			Saga			S I		
All qualities				HIGH	AVG	LOW	HIGH	AVG	LOW	HIGH	AVG	LOW
Offered	40 431	40	Medium				195,0	173,4	160,0	155,0	147,7	144,0
Sold	9 913		Pale				185,0	171,4	160,0	144,0	144,0	144,0
Sales %	25%		X Pale				195,0	179,4	165,0			
Average	161,4											
Top price	195,0											

Saga Furs		Blue Fox		March 2014								
		Price Breakdown (EUR)										
Regular skins		Size	Colour	Saga Royal			Saga			S I		
All qualities				HIGH	AVG	LOW	HIGH	AVG	LOW	HIGH	AVG	LOW
Offered	114 702	40	X Dark	150,0	142,1	130,0	140,0	125,9	118,0	114,0	108,3	96,0
Sold	112 074		Medium	160,0	155,6	150,0	150,0	130,3	120,0	112,0	106,4	100,0
Sales %	98%		Pale	165,0	152,7	140,0	155,0	127,6	110,0	114,0	106,0	96,0
Average	112,5		X Pale	160,0	151,1	140,0	150,0	129,5	104,0	120,0	102,4	92,0
Top price	165,0											

Hänvisat: 3.5.2014

- (http://www.sagafurs.com/sv/auctions_home/auctions_info/season_2013_2014/december_2013/sales_results_dec13)
- (http://www.sagafurs.com/sv/auctions_home/auctions_info/season_2012_2013/september_2013/sales_results_sep13)
- (http://www.sagafurs.com/sv/auctions_home/auctions_info/season_2013_2014/march_2014/sales_results_mar14)

Saga Furs		Blue Frost Fox					September 2013					
Price Breakdown (EUR)												
Regular skins		Size	Colour	Saga Royal			Saga			S I		
All qualities				HIGH	AVG	LOW	HIGH	AVG	LOW	HIGH	AVG	LOW
Offered	6 664	40	XX Dark				165,0	163,3	160,0	155,0	155,0	155,0
Sold	6 664		X Dark	180,0	180,0	180,0	180,0	176,4	175,0	150,0	150,0	150,0
Sales %	100%		Dark	185,0	185,0	185,0	185,0	179,0	170,0	175,0	172,7	170,0
Average	167,4		Medium	185,0	185,0	185,0	180,0	175,8	175,0			
Top price	185,0		Pale	180,0	180,0	180,0	170,0	164,9	160,0	165,0	162,7	160,0
			XX Pale	170,0	170,0	170,0	170,0	165,6	160,0	165,0	161,8	150,0

Saga Furs		Blue Frost Fox				December 2013						
Price Breakdown (EUR)												
Regular skins		Size	Colour	Saga Royal			Saga			S I		
All qualities				HIGH	AVG	LOW	HIGH	AVG	LOW	HIGH	AVG	LOW
Offered	14 470	40	X Dark				160,0	159,7	155,0	140,0	140,0	140,0
Sold	6 319		Dark	170,0	168,2	165,0	160,0	159,7	148,0	134,0	132,2	130,0
Sales %	44%		Medium	170,0	164,5	160,0	160,0	159,6	146,0	138,0	133,9	124,0
Average	148,9		Pale	160,0	159,3	155,0	150,0	149,5	144,0	122,0	122,0	122,0
Top price	170,0											

Saga Furs		Blue Frost Fox				March 2014						
Price Breakdown (EUR)												
Regular skins		Size	Colour	Saga Royal			Saga			S I		
All qualities				HIGH	AVG	LOW	HIGH	AVG	LOW	HIGH	AVG	LOW
Offered	21 812	40	X Dark	144,0	137,1	126,0	134,0	125,1	112,0	106,0	102,5	94,0
Sold	17 192		Dark	142,0	137,2	132,0	128,0	121,8	108,0	110,0	106,3	94,0
Sales %	79%		Medium	144,0	138,8	134,0	138,0	131,2	120,0	110,0	103,2	92,0
Average	113,4		Pale	126,0	125,4	124,0	116,0	111,7	102,0			
Top price	144,0		X Pale	120,0	117,1	114,0	112,0	104,9	98,0	96,0	93,3	90,0

Hänvisat 3.5.2014

- (http://www.sagafurs.com/sv/auctions_home/auctions_info/season_2013_2014/december_2013/sales_results_dec13)
- (http://www.sagafurs.com/sv/auctions_home/auctions_info/season_2012_2013/september_2013/sales_results_sep13)
- (http://www.sagafurs.com/sv/auctions_home/auctions_info/season_2013_2014/march_2014/sales_results_mar14)